

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN
PADA DEPARTEMEN PENGHIMPUNAN LEMBAGA
PENGELOLA ZAKAT BAITULMAAL MUAMALAT (BMM)**

**DANANG BAGAS TARANGGONO
8223136601**



Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapatkan Gelar Ahli Madya pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

**PROGRAM STUDI DIII MANAJEMEN PEMASARAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2016**

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR EKSEKUTIF	ii
<i>EXECUTIVE SUMMARY</i>	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERSETUJUAN	v
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL..	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
BAB I. PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang PKL.	1
B. Maksud dan Tujuan PKL.....	3
C. Kegunaan PKL.	3
D. Tempat Pelaksanaan PKL.....	5
E. Waktu Pelaksanaan PKL.	6
BAB II. TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Perusahaan.....	8
B. Struktur Organisasi dan Deskripsi Kerja.	12
C. Kegiatan Umum Perusahaan.	17

BAB III. PELAKSANAAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja.....	24
B. Pelaksanaan Kerja.....	25
C. Kendala Yang Dihadapi.....	37
D. Cara Mengatasi Kendala.....	38

BAB IV. KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan.....	41
B. Saran-saran.	42

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN - LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 : Jam Kerja BMM.....	6
Tabel I.2 : Jam Kerja BMM Bulan Ramadhan.....	6
Tabel III.3 : Nomer Rekening ZISWAF dan Sosial.....	35
Tabel III.4 : Format Pelaporan Himpunan.....	37

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1 : Grafik Penyaluran Dana.....	9
Gambar II.2 : Struktur Organisasi Baitulmaal Muamalat	12
Gambar II.3 : Struktur Penghimpunan SFE Ramadhan	14
Gambar III.4: <i>Flowchart</i> Setoran Tunai	32
Gambar III.5 : <i>Flowchart</i> Transfer Via ATM.....	33

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Surat Permohonan Pelaksanaan PKL
- Lampiran 2 Surat Balasan Pelaksanaan PKL
- Lampiran 3 Surat Keterangan PKL
- Lampiran 4 Daftar Hadir PKL
- Lampiran 5 Penilaian PKL
- Lampiran 6 Rincian Kegiatan Pelaksanaan PKL
- Lampiran 7 Logo Baitulmaal Muamalat
- Lampiran 8 Struktur Organisasi Baitulmaal Muamalat
- Lampiran 9 Formulir *Prospect List*
- Lampiran 10 Bukti Pembayaran ZISWAF
- Lampiran 11 Aplikasi ZISWAF
- Lampiran 12 Kupon dan brosur GCM
- Lampiran 13 Brosur KUM3/Zakat/Infaq 261
- Lampiran 14 Profil Mini Baitulmaal Muamalat
- Lampiran 15 Majalah Baitulmaal Muamalat

LEMBAR EKSEKUTIF

Danang Bagus Taranggono. 2013. 8223136601. Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Departemen Penghimpunan Lembaga Pengelola Zakat Baitulmaal Muamalat (BMM). Program Studi DIII Manajemen Pemasaran. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Jakarta.

Laporan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini disusun sesuai dengan pengalaman yang telah praktikan dapatkan selama mengikuti kegiatan PKL di Lembaga Pengelola Zakat Baitulmaal Muamalat (BMM) yang beralamatkan di Ruko Mitra Matraman Blok A1 No. 27 Jl. Matraman Raya, Jakarta Timur. Praktikan bertugas sebagai *staff sharia fundraising executive* yang ditempatkan di Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi. PKL dilaksanakan selama dua bulan yaitu tanggal 22 Juni 2015 sampai 21 Agustus 2015.

Baitulmaal Muamalat bergerak di bidang penghimpunan dan distribusi zakat. Adapun pengelolaannya difokuskan pada beberapa program yakni: pengembangan komunitas, dana sosial islam dan keuangan mikro. Tugas praktikan selama PKL adalah memasarkan, menghimpun serta menyalurkan Zakat, Infaq, Sedekah, dan Wakaf (ZISWAF) dan Program BMM kepada prospek/nasabah Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi. Dengan adanya pengalaman kerja ini praktikan memperoleh keterampilan dan menambah ilmu pengetahuan, selain itu memenuhi salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Ahli Madya yang diwajibkan bagi setiap mahasiswa pada program studi DIII Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Setelah melaksanakan PKL, praktikan dapat mengambil kesimpulan bahwa PKL merupakan proses pembelajaran nyata dan dapat menambah wawasan praktikan khususnya pengetahuan mengenai penghimpunan, penyaluran zakat dan alur *direct sales*.

Kata kunci : penghimpunan dana dan ZISWAF

EXECUTIVE SUMMARY

Danang Bagas Taranggono. 2013. 8223136601. Report of Field Work Practice in Zakat Management Institutions Baitulmaal Muamalat (BMM) as Staff Sharia Fundraising Executive on Bank Muamalat (BMI) KCP Juanda Bekasi. Study program Diploma III in Marketing Management. Department of management Faculty of Economics State University of Jakarta.

This report of field work practice is based on the practitioner experience during the Field Work Practice on Baitulmaal Muamalat (BMM) in Department Fundraising as Staff Shria Fundraising at Ruko Mitra Matraman Block A1 Number 27, Matraman Raya Street, East Jakarta. Field Work Practice held for two month starts from June 22nd 2015 until August 21st 2015.

Baitulmaal Muamalat engaged in the fundraising and distribute Zakat. As for focused the activities on the following programs: community development, islamic social fund, microfinance. The task that have done by practitioner was salesmanship, fundraising, and distribute Zakat, Infaq, Alms, and Waqf (ZISWAF) and programs to prospect or costumer Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi. With the experience of this work the practitioner to acquire the skills and increase knowledge, in addition to fulfilling one of the requirements to obtain Expert Associate degree required for each student on the course Diploma in Marketing Management Faculty of Economics, University of Jakarta.

After finished field work practice. Pratitioner can take conclusion that practice of field work is a real learning process and add knowledge especially fundraising, distribute zakat and stage of direct sales.

Keywords : fundraising and ZISWAF

LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Departemen
Penghimpunan Lembaga Pengelola Zakat
Baitulmaal Muamalat (BMM)
Nama Praktikan : Danang Bagus Taranggono
Nomor Registrasi : 8223136601
Program Studi : DIII Manajemen Pemasaran

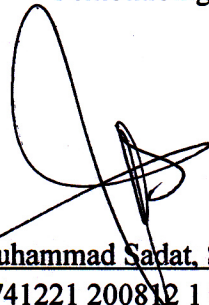
Menyetujui,

Ketua Prodi DIII Manajemen Pemasaran



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP 19570221 198503 2 002

Pembimbing



Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si
NIP 19741221 200812 1 001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Manajemen



Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP 19570221 198503 2 002

LEMBAR PENGESAHAN

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Negeri Jakarta



Dr. Dedi Purwana, E.S., M.Bus

NIP 19671207 199203

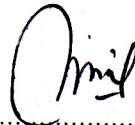
Nama

Tanda Tangan

Tanggal

Ketua Penguji

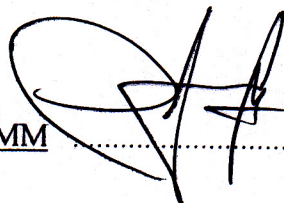
Dra. Umi Mardiyati, M.Si
NIP 19570221 198503 2 002



5 Agustus 2016

Penguji Ahli

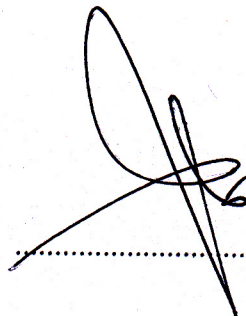
Agung Kresnamurti R. P, ST., MM
NIP 197404162006041001



5 Agustus 2016

Dosen Pembimbing

Andi Muhammad Sadat, SE., M.Si
NIP 19741221 200812 1 001



27 Juli 2016

KATA PENGANTAR

Puji syukur praktikan panjatkan kepada ALLAH SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya sehingga praktikan dapat menyelesaikan Laporan Praktik Kerja Lapangan yang berjudul: Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Departemen Penghimpunan Lembaga Pengelola Zakat Baitulmaal Muamalat (BMM) tepat pada waktunya.

Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis dalam rangka memenuhi salah satu syarat kelulusan untuk mendapatkan gelar ahli madya di Jurusan Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan menyadari bahwa laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak, oleh karena itu praktikan berterima kasih kepada:

1. Andi Muhammad Sadat, S.E. M.Si., selaku Pembimbing PKL.
2. Dr. Dedi Purwana, S.E. M.Bus., selaku Dekan Fakultas Ekonomi.
3. Dra. Umi Mardiyati, M.Si. selaku Ketua Jurusan Manajemen.
4. Dra. Umi Mardiyati, M.Si. selaku Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran.
5. Seluruh dosen dan staf administrasi FE-UNJ.
6. Bapak Yusep Iskandar, bapak Ridwan, bapak Asghaf, ibu Silvi Syukria H, serta para staf lainnya yang telah memberikan informasi data yang penulis butuhkan selama penelitian.

7. Orang tua dan keluarga tercinta yang telah mendukung selama penyusunan laporan PKL.
8. Kepada teman-teman DIII Manajemen Pemasaran yang telah memberikan semangat kepada praktikan dalam pengerjaan laporan ini.

Semoga Allah SWT melipat gandakan pahala kepada mereka semua atas bantuan dan dorongannya sehingga praktikan dapat menyelesaikan laporan praktik kerja lapangan ini. Praktikan menyadari bahwa penyusunan laporan ini masih jauh dari kesempurnaan, tidak luput dari kesalahan dan kekurangan. Semoga laporan Praktik Kerja Lapangan ini dapat berguna untuk praktikan dan banyak orang.

Jakarta, 28 Januari 2016

Praktikan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang PKL

Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini merupakan salah satu tugas terstruktur yang wajib dilaksanakan oleh mahasiswa DIII Manajemen Pemasaran, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta (UNJ) sebagai salah satu syarat dalam menempuh kelulusan dengan gelar Ahli Madya (Amd). Melalui PKL ini praktikan dapat membandingkan teori yang di dapat selama perkuliahan dengan pelaksanaan atau kenyataan yang ada di dunia kerja.

Pada Program Diploma III Program studi Manajemen Pemasaran mahasiswa diwajibkan untuk menempuh praktik kerja lapangan, sehingga dalam hal ini Baitulmaal Muamalat (BMM) sebagai Lembaga Pengelola Zakat sesuai dengan praktik kerja tersebut. Tidak hanya menghimpun dana Muzakki (orang yang wajib berzakat), tetapi bagaimana strategi pemasaran untuk memasarkan produk zakat di BMM. Inilah hal unik yang ingin praktikan bandingkan apakah implementasi dari strategi pemasaran untuk produk di BMM berbeda dengan teori diperkuliahan dan bagaimana mengatasi kendala dalam melakukan aktifitas pemasaran.

Mahasiswa diharapkan dapat mengembangkan kemampuan dalam mengidentifikasi masalah, mengamati suatu proses, mengumpulkan data serta

mengolahnya dengan sistem informasi yang berlaku di suatu instansi perusahaan dan membuat simpulan yang dilandasi sikap ilmiah.

Implementasi dari PKL merupakan bentuk aplikasi yang memadukan secara sistematis antara program pendidikan dengan program keahlian yang diperoleh langsung melalui dunia kerja sehingga terarah dan dapat mencapai tingkat professional, meningkatkan keterampilan praktikan dalam menguasai cara kerja, menguasai cara penggunaan perlengkapan kerja dan cara melakukan hubungan yang baik dan nyaman antar atasan dan pegawai.

Setelah melakukan PKL, diharapkan agar mahasiswa dapat memperoleh pengalaman kerja dan ilmu khususnya di Pemasaran, baik di perusahaan jasa maupun di perusahaan dagang. Pencapaian PKL ini mengacu pada pembentukan profesionalisme untuk mahasiswa lulusan DIII Manajemen Pemasaran Universitas Negeri Jakarta.

Untuk dapat melaksanakan PKL mahasiswa harus memenuhi empat semester dan telah lulus kurang lebih 60 SKS. Selanjutnya dari pelaksanaan PKL tersebut mahasiswa wajib membuat sebuah karya ilmiah dalam bentuk laporan PKL.

B. Maksud dan Tujuan PKL

Dalam melaksanakan PKL ini terdapat maksud dan tujuan dalam pelaksanaannya.

Maksud dalam melaksanakan praktik kerja lapangan yaitu:

1. Mempelajari strategi pemasaran yang ada di BMM khususnya di Departemen Penghimpunan.
2. Memperoleh keterampilan dan keahlian dalam hal memasarkan program dan produk BMM.

Tujuan dari pelaksanaan PKL ini adalah sebagai berikut:

1. Dapat mendiskripsikan Departemen Penghimpunan.
2. Dapat mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan oleh BMM dalam Penghimpunan Zakat dan program serta produk di Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi.
3. Dapat Menambah ilmu pengetahuan dan pengalaman selama melaksanakan PKL khususnya di Lembaga Pengelola Zakat.
4. Membina hubungan dan meningkatkan kerjasama antara Fakultas Ekonomi – UNJ dengan BMM.

C. Kegunaan PKL

Selama pelaksanaan PKL diharapkan praktikan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang bersangkutan, antara lain:

1. **Bagi Mahasiswa**
 - a. Dapat menjelaskan alur *direct sales* dan penghimpunan serta penyaluran zakat.

- b. Dapat membandingkan dan menerapkan pengetahuan akademis yang sudah di dapatkan selama kuliah dan menerapkan didunia kerja.
- c. Belajar mengenal dinamika dan kondisi nyata dunia kerja pada unit-unit kerja dalam ruang lingkup Lembaga Pengelola Zakat.

2. **Baitulmaal Muamalat**

- a. Dapat menjalankan pekerjaan selama PKL sesuai dengan aturan yang diterapkan oleh BMM, serta menjalankan segala tugas dengan cepat dan tepat.
- b. Terjalinnya hubungan yang baik antara Universitas Negeri Jakarta dengan BMM agar tercipta hubungan kerjasama yang menguntungkan antara pihak yang terlibat.
- c. Membantu kegiatan operasional perusahaan sehingga dapat mempercepat tugas-tugas BMM.
- d. Memungkinkan perusahaan memperoleh kesempatan untuk merekrut praktikan sebagai karyawan, bila kualifikasinya memenuhi standar yang telah ditetapkan.

3. **Bagi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

Mengetahui sejauh mana efektivitas tenaga pengajar dan kurikulum (materi pengajaran, metode pengajaran dan media pengajaran) yang diterapkan di dalam perkuliahan dengan perkembangan yang terjadi di dalam dunia kerja. Mendapatkan umpan balik untuk menyempurnakan

kurikulum yang sesuai dengan kebutuhan instansi/perusahaan dan tuntutan-tuntutan dalam dunia kerja.

D. Tempat Pelaksanaan PKL

Dibawah ini adalah rincian tempat PKL yang praktikan kutip dari profil mini BMM.¹

Nama : Baitulmaal Muamalat

Alamat kantor : Ruko Mitra Matraman Blok A1 No. 27
Jl. Matraman Raya, Kel. Kebon Manggis
Kec. Matraman, Jakarta Timur 13150

Telepon : (+6221) 8591 8138, 8591 8139

Fax : (+6221) 7112 7484

Website : www.baitulmaal.net

Program : Penghimpunan & Program Pemberdayaan Ekonomi

Alasan memilih Baitulmaal Muamalat:

BMM dipilih oleh praktikan sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan PKL dikarenakan praktikan ingin belajar mengenai strategi pemasaran yang digunakan di Lembaga Pengelola Zakat tersebut, seperti penghimpunan zakat, memasarkan program dan produk Baitulmaal Muamalat. Praktikan ingin menerapkan strategi pemasaran ke dalam Bank Muamalat apakah berbeda atau tidak dengan yang praktikan pelajari di kelas DIII Manajemen Pemasaran.

¹ Profil mini Baitulmaal Muamalat tahun 2014

E. Waktu Pelaksanaan PKL

Pelaksanaan PKL dilaksanakan selama dua bulan. Bisa dilihat log harian yang tertera pada (Lampiran 6) . Pelaksanaan PKL terhitung mulai tanggal 22 Juni 2015 sampai 21 Agustus 2015. Adapun waktu pelaksanaan PKL sesuai dengan jam kerja di BMM, yaitu:

Tabel I.1
Jam Kerja BMM

Hari :	Senin – Jum'at
Jam Kerja :	08.00 – 17.00 WIB
Jam Istirahat :	12.00 – 13.00 WIB

Sumber: *Person In Charge*, tahun 2015²

Jam kerja selama Bulan Ramadhan, yaitu:

Tabel I.2
Jam Kerja BMM Bulan Ramadhan

Hari :	Senin – Jum'at
Jam Kerja :	08.00 – 15.00 WIB
Jam Istirahat :	12.00 – 13.00 WIB

Sumber: *Person In Charge*, tahun 2015³

Dalam proses pelaksanaan PKL di BMM, ada beberapa tahapan yang harus dilakukan terlebih dahulu, yaitu:

1. Tahap awal (persiapan)

Pada tahap ini praktikan yang akan melakukan kegiatan PKL meminta surat permohonan ijin PKL (Lampiran 1) untuk melaksanakan kegiatan PKL ke bagian akademik yang berada di Gedung R Fakultas Ekonomi UNJ. Kemudian surat permohonan tersebut diberikan kepada Ketua

² Person In Charge, Oktober tahun 2015

³ Person In Charge, Oktober tahun 2015

Jurusan atau Ketua Program Studi DIII Manajemen Pemasaran untuk disetujui dan ditandatangani. Setelah Ketua Program Studi menyetujuinya lalu surat tersebut diserahkan ke kantor Biro Administrasi Akademik Kemahasiswaan (BAAK) yang nantinya akan diproses sesuai dengan permintaan yang tercantum dalam surat permohonan tersebut. Setelah kurang lebih tiga hari pemrosesan pembuatan surat permohonan melaksanakan PKL yang ditujukan kepada perusahaan yang telah praktikan pilih maka surat tersebut disampaikan kepada perusahaan tempat praktikan akan melaksanakan PKL. Lalu menunggu konfirmasi dari perusahaan kapan bisa memulai kegiatan PKL.

2. Tahap Pelaksanaan

Praktikan mendapatkan surat balasan permohonan ijin PKL dari BMM yang tertera pada (Lampiran 2). Pelaksanaan PKL dilaksanakan selama dua bulan bisa dilihat dalam (Lampiran 4) yaitu tabel daftar hadir PKL yang dihitung mulai tanggal 22 Juni 2015 sampai 21 Agustus 2015 dengan waktu pelaksanaan PKL sesuai dengan jam kerja di BMM.

3. Tahap Pelaporan

Setelah dua bulan kegiatan PKL praktikan mendapat surat keterangan telah melaksanakan PKL yang bisa dilihat pada (Lampiran 3) maka praktikan wajib membuat sebuah karya ilmiah berupa laporan kegiatan PKL yang nantinya laporan tersebut akan digunakan sebagai bahan sidang PKL.

BAB II

TINJAUAN UMUM TEMPAT PKL

A. Sejarah Perusahaan

Bank Muamalat pada tahun 1994 membentuk unit pengelola dana Zakat, Infaq, Sedekah (ZIS) dan sosial kebajikan yang kemudian disebut Baitulmaal sehingga unit yang awalnya didirikan atas dasar tanggungjawab Bank Muamalat terhadap pemberdayaan ekonomi mikro pada tanggal 16 Juni 2000 diresmikan sebagai lembaga amil zakat nasional oleh Menteri Agama RI. Kemudian sesuai tuntutan masyarakat akan lembaga amil zakat yang independen dan profesional dan UU No.38 tahun 1999, yakni pada tanggal 22 Desember 2000 badan hukum Baitulmaal Muamalat resmi didirikan yaitu Yayasan Baitulmaal Muamalat.⁴

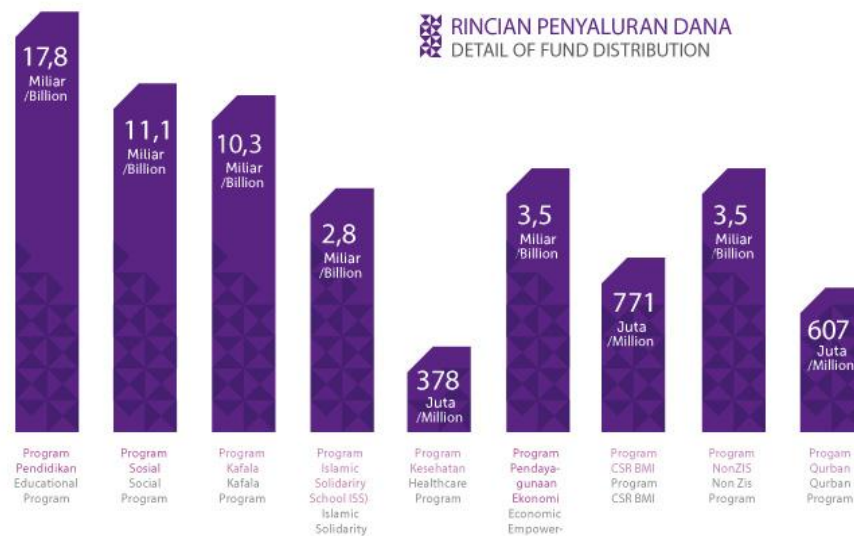
Adapun Logo BMM tahun 2000 - sekarang yang tertera pada (Lampiran 7)

Fundraising adalah proses pengumpulan kontribusi sukarela dalam bentuk uang atau sumber daya lain dengan meminta sumbangan dari individu, yayasan, atau lembaga pemerintah.

Dalam perjalanannya BMM semakin mengkokohkan *positioning* dan eksistensinya di dunia perzakatan nasional dengan menjadi pemimpin dalam bidang pemberdayaan mikro ekonomi. Hal ini terlihat jelas dari setiap aktivitas yang menitik beratkan pada pemberdayaan usaha mikro melalui program Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid (KUM3), Koperasi Jasa Keuangan Syariah Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KJKS

⁴ www.baitumaal.net (diakses pada tanggal 30 oktober 2015 pukul 20.00 WIB)

KUM3) yang merupakan hasil keberhasilan dari program KUM3 serta pemberdayaan dan pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Syariah. Terbukti sejak 2010-2013 BMM memperoleh *Best Empowering In Economic* dalam pemberdayaan Ekonomi di Indonesia.



Gambar II.1
Grafik Penyaluran Dana

Sumber: www.baitulmaalmuamalat.org/what-we-do/kinerja-2/⁵

Diatas adalah grafik penyaluran dana, produk penghimpunan yang terstruktur dan jelas adalah nilai dari lembaga Penghimpun Zakat BMM diantaranya adalah Zakat, Infaq, Sedekah (ZIS) selanjutnya, Infak Dua Enam Satu (IDEAS), Waqaf Tunai Muamalat (WAQTUMU), Dana Yatim (DAYA), Gerakan Infaq Seribu (GEBU) dan produk unggulan yang baru saja *launching* bulan juni 2015, yaitu Gerakan Cinta Masjid. Adapun program pendayagunaan pendidikan

⁵ www.baitulmaalmuamalat.org/what-we-do/kinerja-2/ (diakses pada tanggal 15 September 2015 pukul 22.00 WIB)

yaitu Beasiswa Daya Dana Yatim (BEASISWA DAYA), B-SHARE, B-SMART, Islamic Solidarity School (ISS), dan Orphan Kafala. Selanjutnya, BMM melengkapi pemberdayaannya di pemberdayaan sosial & kemanusiaan diantaranya yaitu Santunan Tunai (SANTUN), Aksi Tanggap Muamalat (ATM), Layanan Jenasah Terpadu (LAJU), Komunitas Sehat Muamalat (KSM), Aksi Sehat Muamalat (ASM), Berbagi Cahaya Ramadhan (SBL), Berbagi Cahaya Qurban (QURBAN).

Latar belakang program dan produk tersebut ialah, mengurai isu-isu sosial seperti kemiskinan, ekonomi, lingkungan, pendidikan, kesehatan, iman dan taqwa. Program tersebut diharapkan bisa mengatasi keenam isu sosial tersebut. Berikut ini adalah Visi dan Misi BMM Jakarta Timur yang dikutip dari video profil BMM pada tahun 2014:

1. Visi dan Misi Perusahaan

Dalam setiap perusahaan tentunya memiliki visi dan misi yang dapat dijadikan pedoman dan motivasi untuk karyawannya dan tentunya BMM mempunyai visi dan misi yaitu:

a. Visi

Menjadi penggerak program kemandirian ekonomi umat menuju terwujudnya tatanan masyarakat yang berkarakter, tumbuh dan peduli (*empowering a caring society*).

b. Misi

- 1) Melaksanakan program pemberdayaan ekonomi dan sosial masyarakat secara komprehensif.

- 2) Membangun dan mengembangkan jaringan pemberdayaan seluas-luasnya.

2. Tujuan Baitulmaal Muamalat

Baitulmaal Muamalat tentu memiliki beberapa tujuan yang dikedepankan, yaitu:

- a. Meningkatkan jumlah muzakki dan mengurangi jumlah mustahik dan mustahik produktif sehingga diharapkan pada tahun berikutnya bisa menjadi muzakki.
- b. Menghimpun dana Zakat, Infaq, Sedekah (ZIS) dan dana-dana kebijakan lainnya yang dibenarkan oleh syariat dan mendayagunakannya melalui pola.
- c. pemberdayaan masyarakat lemah.

3. Penghargaan

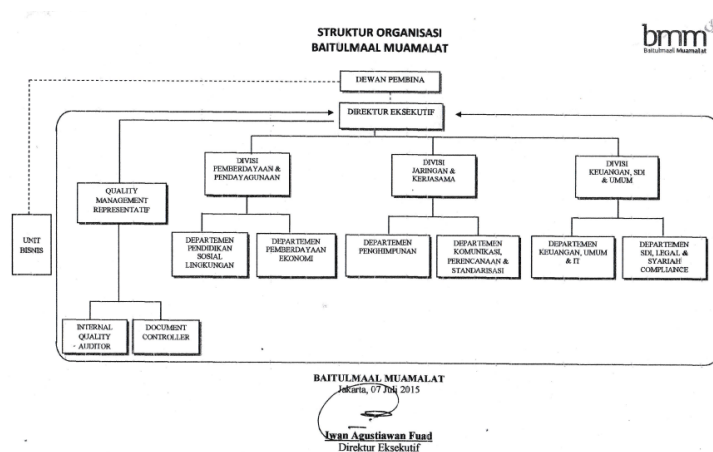
Adapun Penghargaan yang didapatkan BMM, yaitu:

- a. Best Empowering in Economic Program Tahun 2010.
- b. 3rd Rank The Best Lembaga Amil Zakat Indonesia Tahun 2010.
- c. Best Empowering in Economic Program Tahun 2011.
- d. Award The Best Community Economic Development Program National Zakat Organization Tahun 2012.
- e. The Best Insitution at Mosque Based Economic Empowerment, Indonesian Inspire & Best Company Award 2013, Tahun 2013.

- f. Sertifikat ISO 9001:2008 (International Standardization for Organization) Badan Sertifikasi Internasional ISO 9001:2008, Tahun 2015.

B. Struktur Organisasi dan Deskripsi Kerja

BMM memiliki struktur organisasi yang terbagi atas beberapa Departemen, yakni didalamnya ada Manajer Keuangan dan Umum, dan Manajer SDI & Legal yang dibawah oleh Kepala Divisi Keuangan Administrasi dan Umum, Divisi selanjutnya ada Manajer Komunikasi, dan Manajer Penghimpunan yang di pimpin oleh Kepala Divisi Jaringan dan Kerjasama, Divisi terakhir ada Manajer Pemberdayaan Ekonomi, dan Manajer Pendidikan dan Sosial yang dipimpin oleh Kepala Divisi Pemberdayaan dan Pendayagunaan. Semua Divisi yang ada di BMM dipimpin oleh Direktur *Executive*.



Gambar II.2

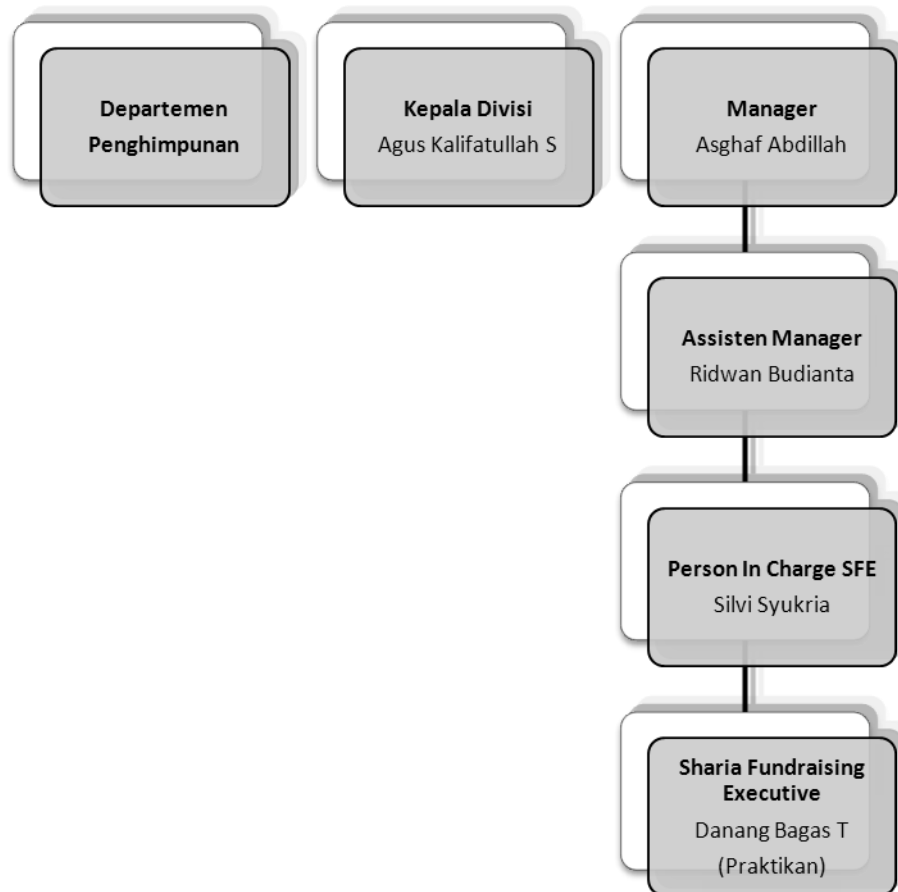
Struktur Organisasi Baitulmaal Muamalat

Sumber: lampiran surat keputusan No. 020/SK/DE/BMM/VI/2015⁶

⁶ lampiran surat keputusan No. 020/SK/DE/BMM/VI/2015⁶, Person In Charge, Oktober tahun 2015

Struktur tersebut adalah gambaran umum lembaga penghimpun zakat BMM. Dalam laporan PKL ini berfokus pada Departemen Penghimpunan sebagaimana praktikan berhadapan langsung/ berinteraksi dengan para *staff* di Departemen Penghimpunan sehubungan dengan itu, praktikan diminta selalu berkomunikasi dengan baik dan bersikap *professional* dalam rangka menunjang pemasaran *product* Gerakan Cinta Masjid.

Adapun Struktur *Sharia Fundraising Executive* (SFE) yang dibentuk pada saat penghimpunan Ramadhan sebagai berikut:



Gambar II.3
Struktur Penghimpunan SFE Ramadhan
 Sumber : *Person In Charge BMM*⁷

Divisi Jaringan dan Kerjasama merupakan sebuah Divisi yang langsung bertindak sebagai penghimpun dan penyalur sehingga biasa disebut *marketing* dalam dunia perzakatan. Manajer Penghimpunan, yaitu bapak Asghaf yang langsung membawahi praktikan dalam memasarkan program Gerakan Cinta

⁷ *Person In Charge BMM* Oktober tahun 2015

Masjid yang baru saja *launching*. Untuk itu, praktikan diminta *professional* dalam bertugas di Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi.

Muzakki adalah orang atau badan yang dimiliki oleh orang muslim yang berkewajiban menunaikan zakat. Sedangkan mustahik yaitu orang atau badan yang berhak menerima zakat.⁸

Berikut merupakan tugas dan fungsi dari bagian – bagian dalam struktur organisasi yang sementara dibuat untuk menunjang pemasaran *product* Gerakan Cinta Masjid dan Penghimpunan Zakat pada bulan Ramadhan:

1. Manajer Penghimpunan Ramadhan

Memonitor seluruh kegiatan dan pekerjaan karyawan secara efektif dan efisien, meliputi pekerjaan karyawan di bidang Penghimpunan dana khususnya *Person In Charge* dan SFE.

2. Assisten Manajer Penghimpunan Ramadhan

Bertugas Mendata total penghimpunan dana dan total data prospek dari SFE perharinya secara bertahap, serta bertanggung jawab atas penghimpunan dana Ramadhan dan selanjutnya melaporkan total himpunan ke Manajer Penghimpunan Ramadhan.

3. *Person in Charge SFE*

Person In Charge disini maksudnya yaitu sebagai penanggung jawab langsung SFE Ramadhan. PIC yang dimaksud dalam laporan ini, yaitu Silvi Syukria selaku *Person In charge* yang membawahi praktikan

⁸ www.baitulmaal.net (diakses pada tanggal 20 September 2015 pukul 19.30 WIB)

sebagai SFE Ramadhan. Adapun aktivitas PIC antara lain, yakni bertugas:

- a. Bertanggung jawab atas setiap aktivitas SFE.
- b. Selalu memotivasi SFE sehingga dapat menekankan target Penghimpunan selama bulan Ramadhan.
- c. Meng-*input* total prospek dan dana Penghimpunan Ramadhan perharinya dari SFE serta melaporkan data himpunan yang selanjutnya akan diberikan kepada Assisten Manajer SFE.

4. *Sharia Fundraising Executive*

- a. Tugas utama SFE yaitu menghimpun dana Ziswaf dari nasabah Bank Muamalat dan masyarakat luas, perorangan maupun institusi/perusahaan.
- b. Mensosialisasikan/memberikan penjelasan tentang BMM, produk penghimpunan dan program pendayagunaan BMM.
- c. Membantu nasabah untuk menunaikan Ziswafnya, seperti; memandu nasabah mengisi formulir Ziswaf dikonter Bank, mengisi formulir Ziswaf jika diminta, dan jemput Ziswaf muzakki.
- d. Memberikan layanan lainnya kepada calon muzakki dan masyarakat, seperti menyebarkan brosur, pamflet, dan publikasi BMM.
- e. Meyakinkan dan mengarahkan nasabah untuk “*closing*” Ziswaf.

- f. Mendoakan nasabah agar hartanya lebih berkah ketika terjadi closing.
- g. Melakukan pencatatan nasabah yang telah menunaikan Ziswaf, dan nasabah yang akan menunaikan Ziswaf (daftar prospek, atau nasabah yg minta dijemput Ziswafnya) untuk pelaporan.
- h. Melaporkan total nasabah dan penghimpunan Ziswaf (informasi nasabah diupayakan lengkap, nama, alamat, nomor telepon).

C. Kegiatan Umum Perusahaan

Sejak pertama kali didirikan BMM selalu senantiasa memberikan pelayanan yang terbaik dalam penghimpunan dan pendistribusian Zakat Infaq Sedekah dan wakaf dari para donatur. Sesuai dengan moto Baitulmaal Muamalat tahun (2013) yaitu “ *Leader of sharia micro enterprise mediator*” yang artinya adalah membangun pemberdayaan pada sektor ekonomi mikro yang terencana dan berkesinambungan, lalu upaya meningkatkan taraf hidup mustahik selalu menjadi prioritas BMM. Dana penghimpunan dari umat akan di kelola dan di distribusikan sesuai dengan amanah dan sesuai syariah islam.⁹

Secara etimologis (bahasa), zakat berasal dari bahasa Arab zaka yang berarti berkah, tumbuh, bersih, baik, dan bertambah. Sedangkan secara terminologis (istilah) di dalam fikih, zakat adalah sebutan atau nama bagi sejumlah harta tertentu yang diwajibkan Allah Swt supaya diserahkan kepada

⁹ Video Profil Baitulmaal Muamalat tahun 2014

orang-orang yang berhak menerimanya (mustahiq) oleh orang-orang yang wajib mengeluarkan zakat (muzakki)¹⁰

Zakat ibarat benteng yang melindungi harta dari penyakit dengki dan iri hati, dan zakat ibarat pupuk yang dapat menyuburkan harta untuk berkembang dan tumbuh. Hubungan dengan Allah telah terjalin dengan ibadah shalat dan hubungan dengan sesama manusia telah terikat dengan infak dan zakat. Hubungan vertikal dan horizontal perlu dijaga dengan baik. Hubungan ke atas dipelihara, sebagai tanda bersyukur dan berterima kasih, dan hubungan dengan sesama dijaga sebagai tanda setia kawan, berbagi rahmat dan nikmat.¹¹

Berikut ini adalah Keterangan Produk dan Program BMM yang praktikan kutip dalam video profil BMM tahun 2014¹²:

Sebagai wujud pelayanan yang optimal kepada para donatur BMM meluncurkan Produk Penghimpunan yang inovatif, yaitu:

1. ZIS (Zakat, Infaq, Sedekah)
2. Produk Zakat, Infaq dan Shodaqoh ini membantu mereka yang sudah cukup syarat berzakat untuk mengeluarkan zakatnya, baik zakat maal, zakat perdagangan, zakat profesi dan lain-lain.

¹⁰ Umrotul Hasanah, *Manajemen Zakat Modern*, (Malang: UIN Maliki Pres, 2010), Hal 34

¹¹ M. Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), Hal 2

¹² Video Profil BMM tahun 2014

3. Ideas (Infaq Dua Enam Satu)

Produk Inovatif yang terinspirasi dari Q.S. Al-Baqarah ayat 261 mengajak masyarakat untuk berbagi dan mensucikan hartanya di jalan Allah SWT melalui Infak sebesar Rp. 261.000.

4. Waqtumu (Wakaf Tunai Muamalat)

Wakaf Tunai Muamalat adalah metode Wakaf dengan menggunakan uang. Dana Wakaf yang terhimpun akan dikelola oleh manajer investasi dengan menggunakan produk investasi syariah.

5. Daya (Dana Yatim)

Produk ini bertujuan memberikan jaminan pendidikan kepada anak yatim agar kelak dimasa depan mampu mandiri. Melalui bantuan yang diberikan diharapkan anak yatim mendapatkan pendidikan yang layak, melindungi anak yatim dari dampak sosial yang negatif disekitarnya, serta membantu mereka mengembangkan potensi dan bakatnya yang positif sehingga memiliki daya saing yang tinggi.

6. Gebu (Gerakan Infak Seribu)

Produk Gerakan Infak Seribu (GEBU) bertujuan mengedukasi pelajar siswa-siswi dan akademika kampus untuk berinfaq minimal Rp. 1.000,-. Dana yang dihimpun tersebut akan dimanfaatkan pada program-program pemberdayaan di sekitar sekolah ataupun kampus yang sudah bekerjasama dalam program gerakan Infak seribu.

Adapun Program Pemberdayaan Ekonomi khususnya ekonomi mikro merupakan salah satu program yang menjadi komitmen BMM. Komitmen tersebut diwujudkan melalui:

1. KUM3 (Komunitas Usaha Mikro Muamlat berbasis Masjid)

Merupakan kumpulan mustahik jamaah masjid yang bersepakat untuk bekerjasama dengan BMM dalam mengembangkan usaha ekonomi produktif.

2. KJKS KUM3 (Koperasi Jasa Keuangan Syariah Komunitas Usaha Mikro Muamalat berbasis Masjid)

Adalah lembaga keuangan formal yang didirikan melalui pemberdayaan usaha mikro muamalat berbasis masjid. Saat ini telah berdiri 13 KJKSKUM3 di 8 kota Indonesia. BMM berkontribusi dalam menumbuhkan dan menguatkan lembaga lembaga keuangan mikro syariah melalui pemberian modal, pendampingan, pelatihan, dukungan dan teknologi.

KUM3 merupakan program unggulan BMM, sejak awal berjalan program KUM3 telah membantu 212 kelompok usaha mikro dengan total mustahik mencapai 1060 orang. Mereka tersebar di 20 provinsi dan berhasil mengembangkan usaha mereka. Penguatan potensi usaha bagi peserta program di lakukan dengan dana amanah, pembinaan mental spiritual dan karakter enterpeuner serta pendampingan usaha melalui kegiatan pelatihan yang dilaksanakan secara rutin dan koperhensif.

Selanjutnya ada Program Pendayagunaan Pendidikan bertujuan untuk membantu mengembangkan potensi dan bakat positif dari para mustahik sehingga dapat membentuk sumberdaya manusia yang berakhlak islami dan berkualitas tinggi.

Dana amanah ini disalurkan melalui:

1. Program beasiswa pendidikan berprestasi terdiri dari :

Beasiswa dana yatim (DaYa), B-share, B-smart. Beasiswa ini di peruntukan bagi anak yatim berprestasi dan tidak mampu dengan jenjang pendidikan SMP,SMA, dan perguruan tinggi S1.

2. Islamic Solidarity School

Adalah sekolah asrama yang di bangun oleh IDB sebagai wujud solidaritas umat muslim di dunia di peruntukan bagi anak yatim korban stunami Aceh. Sekolah terpadu yang terletak di jantung kota Aceh ini di kelola oleh BMM sejak tahun 2006 dengan level pendidikan SMP, dan SMK.

3. ORPHAN KAFALAH

Adalah progrsm pemberdayaan masyarakat khususnya anak yatim dan keluarga korban musibah gempa stunami di Nanggroe Aceh Darussalam kerjasama antara IDB dengan BMM. Progarm ini berjalan di 18 kecamatan Aceh Bidi dan 18 kecamatan Aceh Utara dengan total penerima manfaat 3025 anak dan di dampingi oleh 33 pengasuh jumlah dana yang di salurkan pada program ini mencapai 10.9 miliar rupiah.

Dan yang terakhir ada Program Pendayagunaan Sosial dan Kemausiaan yang di wujudkan dalam beberapa fokus program meliputi:

1. Santun (Santunan Tunai)

Program penyaluran ZIS bagi mustahik berupa: bantuan pendidikan, kesehatan, bantuan sosial, dakwah, pembangunan masjid maupun fasilitas umum.

2. Aksi Tanggap Muamalat (ATM)

Merupakan salah satu bentuk perhatian BMM terhadap penanganan bencana. Kegiatan yang sudah berjalan selama ini meliputi tanggap darurat, rehabilitasi, dan recovery.

3. Aksi Sehat Muamalat (ASM)

Merupakan bentuk layanan pengobatan kesehatan dari BMM untuk masyarakat yang tidak mampu.

4. Komunitas Sehat Muamalat (KSM)

Menbangun komunitas yang memiliki paradigma sehat berbasiskan upaya pencegahan peningkatan dan pengobatan.

5. Layanan Jenazah Terpadu (LAJU)

Melayani masyarakat prasejahtera yang membutuhkan jasa *ambulance* untuk jenazah atau pasien ke rumah sakit secara gratis.

6. Berbagi Cahaya Ramadhan

Adalah program yang dilakukan pada bulan ramadhan dalam rangka membantu meringankan beban para mustahik agar kebutuhan mereka

selama satu bulan dapat terpenuhi meliputi sahur, berbuka, dan lebaran.

7. BERBAGI CAHAYA QURBAN

Program qurban yang dilaksanakan setiap tahunnya dengan menyalurkan hewan qurban kepada masyarakat yang tidak mampu di seluruh wilayah Indonesia.

Lembaga Pengelola Zakat Baitulmaal Muamalat (BMM) mengerti bahwa sebenarnya adalah elemen penting yang dapat mengatasi perekonomian yang tidak merata di Indonesia. Oleh karena itu BMM saat ini berfokus kepada kemandirian ekonomi umat mendirikan aktivitas kegiatan-kegiatan ekonomi seperti Komunitas Usaha Mikro Muamalat Berbasis Masjid (KUM3) dan *exit*-nya yaitu Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS KUM3) yang ternyata menjadi kegiatan potensial membantu masyarakat kurang mampu yang ingin memiliki usaha mandiri, BMM tidak memberikan dana Zakat begitu saja, akan tetapi BMM membuat suatu sistem tertentu dengan cara memberikan pelatihan khusus kepada mustahik yang ingin membuka usaha sendiri. Para mustahik tersebut akan diberikan modal usaha secara bergulir, pendampingan usaha, pembinaan rutin, partisipasi aktif kelompok, *monitoring* usaha dan ibadah.

BAB III

PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN

A. Bidang Kerja

Dalam pelaksanaan PKL di Baitulmaal Muamalat (BMM), praktikan ditempatkan di Departemen Penghimpunan pada bagian *Staff Sharia Fundraising Executive* (SFE) yang ditugaskan di Bank Muamalat (BMI) KCP Juanda Bekasi. Kepanjangan KCP disini yaitu Kantor Cabang Pembantu.

Secara garis besar SFE bertugas menghimpun serta menyalurkan dana muzakki(orang wajib berzakat) dan nasabah di Bank Muamalat (BMI) KCP Juanda Bekasi. SFE adalah *image* dari BMM. Dikarenakan dalam setiap kegiatannya yang fokus pada memperkenalkan dan memasarkan produk-produk dan program-program yang sudah ada maupun yang baru di BMM.

Adapun bidang kerja yang dilakukan oleh praktikan selama melaksanakan PKL adalah sebagai berikut:

1. Mengambil Alat –Alat Penunjang Promosi di Kantor Pusat Baitulmaal Muamalat.
2. Menawarkan Produk dan Program BMM di BMI KCP Juanda Bekasi.
3. Menghimpun dan Menyetorkan Dana Muzakki.
4. Pengecekan Kuitansi Serta Meng-*input* Data Prospek perhari .
5. Melaporkan Hasil Himpunan ke *Person In Charge*.

B. Pelaksanaan Kerja

Sebelum pelaksanaan kerja di BMM, praktikan diberikan materi *training* disebuah hotel di daerah Tebet. *Training* tersebut di mulai dari pukul 09.00 – 18.00 WIB. Materi *training* yang disampaikan selalu berhubungan dengan bidang kerja yang akan ditemui dalam kegiatan PKL. Selain bidang kerja, praktikan juga diberikan pembekalan mengenai pengetahuan produk dan peraturan-peraturan yang berlaku selama masa PKL berlangsung. Dengan sesi terakhirnya yaitu pembagian kelompok. Praktikan mendapatkan kelompok Abu Bakar Sidiq yang beranggotakan 10 orang. Mereka termasuk praktikan akan didampingi langsung oleh *Person In Charge*, yaitu Ibu Silvi Syukria.

Pelaksanaan PKL yang dilakukan selama dua bulan tertera dalam daftar hadir PKL (Lampiran 4) dimulai dari tanggal 22 Juni 2015 sampai dengan tanggal 21 Agustus 2015, dari pukul 08.00 WIB sampai dengan pukul 17.00 WIB dan pada bulan Ramadhan dari pukul 08.00 WIB sampai dengan 15.00 WIB, setiap hari Senin sampai dengan hari Jum'at. Adapun Pekerjaan Praktikan selama dua bulan tertera dalam log harian (Lampiran 6).

Dalam Pelaksanaan kerja. Praktikan diminta untuk berperan aktif dalam memasarkan produk dan program BMM serta teliti dalam setiap pengecekan angka karena berhubungan dengan keuangan dana Muzakki, sehingga harus *balance* antara penghimpunan dengan pemasukan yang diterima.

Selama masa PKL berlangsung, praktikan diberikan tugas sebagai *staff Sharia Fundraising Executive*, untuk menjelaskan secara rinci bidang kerja yang praktikan lakukan selama masa PKL praktikan akan memberikan penjelasan

bagaimana alur pekerjaan yang praktikan kerjakan, adapun penjelasan dari bidang kerja yang dilaksanakan adalah:

1. Mengambil Alat –Alat Penunjang Promosi di Kantor Pusat Baitulmaal Muamalat

Pada tahap pekerjaan ini praktikan memerlukan alat – alat promosi dan bukti transaksi dalam menunjang aktivitas *direct sales*, alat promosinya antara lain :

a. Brosur

Brosur yang diberikan: Profil Mini BMM yang tertera pada (Lampiran 14), sedangkan KUM3, Zakat, Ideas yang bisa dilihat pada (Lampiran 13).

b. Kupon Gerakan Cinta Masjid yang tertera pada (Lampiran 12).

c. Majalah BMM yang tertera pada (Lampiran 15).

d. Bukti Transaksi/Kuitansi

Bukti Transaksi/Kuitansi yang diberikan antara lain, yakni:

Aplikasi Ziswaf bisa dilihat (Lampiran 11), Bukti Pembayaran Ziswaf tertera pada (Lampiran 10).

Praktikan selalu mengecek kelengkapan seluruh alat - alat promosi dan bukti transaksi di kantor pusat BMM. Yang kemudian akan dibawa dalam kegiatan pemasaran di Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi. Hal ini dilakukan pada setiap hari sabtu, Pengambilan alat - alat promosi dan bukti transaksi yang pertama kalinya dilakukan pada hari sabtu tanggal 20 juni 2015.

Selanjutnya pengambilan alat – alat promosi dan bukti transaksi tersebut dilakukan pada setiap hari sabtu secara bertahap sehubungan dengan itu, hari sabtu adalah jadwal rutin evaluasi dan pendataan data prospek beserta bukti transaksi yang didapatkan pada saat *closing*.

2. Menawarkan Produk dan Program BMM di Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi.

Selanjutnya setelah kelengkapan seluruh alat-alat promosi dan bukti transaksi siap. Praktikan diberikan surat tugas dari BMM untuk bekerja di Bank Muamalat KCP Juanda.

Di Bank Muamalat praktikan dihimbaukan oleh *Person In Charge* BMM, yaitu Ibu Silvi Syukria. Untuk selalu tepat waktu dalam masuk kerja dan disiplin di dalam waktu bekerja, praktikan memilih untuk berdiri disamping satpam BMI KCP Juanda Bekasi untuk ikut serta menyambut nasabah dengan cara memberikan salam, hal ini praktikan lakukan untuk mengidentifikasi nasabah – nasabah yang datang.

Selanjutnya mulailah praktikan menawarkan produk zakat beserta programnya, Strategi pemasaran GCM yang dilakukan oleh praktikan dengan cara berkomunikasi kepada teller BMI KCP Juanda Bekasi mengenai tahapan sistem kerjanya, yakni:

- a. Jika ada nasabah yang datang bertransaksi, teller BMI KCP Juanda Bekasi harus mempersilahkan duduk terlebih dahulu. Hal

ini dilakukan apapun transaksinya serta jika teller sudah menerima aplikasi transaksi. durasi duduk nasabah ini sekitar 2 - 4 menit (transaksi cepat) dan sampai dengan 7 menit (transaksi lama).

- b. Nasabah yang duduk itu yang akan menjadi prospek praktikan. Saat itulah waktu yang tepat untuk menawarkan produk zakat beserta programnya melalui media brosur.
- c. Pada saat menawarkan produk zakat kepada nasabah yang duduk, praktikan harus mempersingkat kata-kata seperti pengenalan identitas, pengenalan profil BMM, dan yang terakhir memperkenalkan produk zakat, biasanya praktikan hanya fokus pada produk unggulan GCM. Akan tetapi jika nasabah itu berminat akan program yang lain praktikan harus siap membimbing sampai *closing*.
- d. menggunakan alat – alat promosi sebagai akhiran kata, antara lain yang praktikan gunakan yaitu :

- 1) Brosur

Brosur ini praktikan berikan pada saat nasabah sedang menunggu diprosesnya transaksi. Biasanya praktikan fokus pada brosur GCM dan jika prospek memiliki antusias terhadap program maupun produk dari BMM maka segeralah praktikan dengan mengeluarkan brosur Zakat/KUM3.

2) Kupon GCM

Kupon promosi ini di berikan pada saat *closing* program GCM, sebelum kupon GCM.

3) Majalah BMM

Diberikan kepada prospek pada saat closing program BMM apapun.

Sales adalah *merchandise (something to be sold) plus service*. Jadi pengertian *salesperson* atau *salesman* disini adalah individu yang menawarkan suatu produk dalam suatu proses penjualan.¹³

Sales Script adalah bahan-bahan yang disiapkan oleh seseorang *salesperson* untuk menangani pertanyaan dan keberatan yang mungkin akan diajukan oleh pelanggan.¹⁴

Adapun Standar Umum Pendekatan Nasabah (*Sales Script*) yang praktikan peroleh dari Baitulmaal Muamalat :

- a. Sapa; “Assalamu’alaikum”.
- b. Perkenalkan Diri; “saya Danang dari Baitulmaal Muamalat”.
- c. Tanya Kabar; “Apa kabar Bapak/Ibu?”.
- d. Mohon izin dan waktu untuk menjelaskan Baitulmaal Muamalat (BMM) lebih Lanjut. Usahakan agar nasabah dalam posisi duduk.

¹³ <http://www.sarjanaku.com/2012/09/pengertian-sales-dan-departemen.html> (diakses pada tanggal 20 September 2015 pukul 20.00 WIB)

¹⁴ www.Tribiznetwork.com (diakses pada tanggal 26 September 2015 pukul 21.00 WIB)

- e. Tanya; “Apakah nasabah telah menunaikan Ziswaf?”, “Apakah nasabah ingin dan berkenan untuk menunaikan Ziswafnya melalui Baitulmaal Muamalat (BMM) di Bank Muamalat (BMI) KCP Juanda Bekasi ?”.
- f. Jika Iya, dibantu untuk mengisi Formulir yang Tersedia, jika belum, sampaikan bahwa kami (BMM) ada di Bank Muamalat (Atau bisa dengan Layanan Jemput Zakat).
- g. Bantu dan pandu nasabah untuk transaksi di konter Bank Muamalat (BMI) KCP Juanda Bekasi.
- h. Mendoakan nasabah.
- i. Ucapkan terimakasih dan salam.

3. Menghimpun dan Menyetorkan Dana Muzakki

Direct sales adalah penjualan yang dilakukan secara langsung kepada para target *market*. Market disini yaitu adalah prospek/nasabah.

Pekerjaan ketiga yang dilakukan oleh praktikan adalah menghimpun serta menyetorkan dana donatur.¹⁵

Closing yang dimaksud ialah penutup yang menentukan. Maka di dalam konteks ini bisa dibilang bersedia berzakat atau mengikuti program dari BMM.¹⁶

Praktikan mengidentifikasi prospek yang ternyata terdapat dua jenis yaitu jenis prospek *closing* dan prospek tidak *closing* , setelah *direct sales* menghasilkan *closing* praktikan segera melakukan transaksi

¹⁵ www.Economy.okezone.com (diakses pada tanggal 30 September 2015 pukul 22.00 WIB)

¹⁶ www.jokosusilo.com (diakses pada tanggal 30 September 2015 pukul 22.20 WIB)

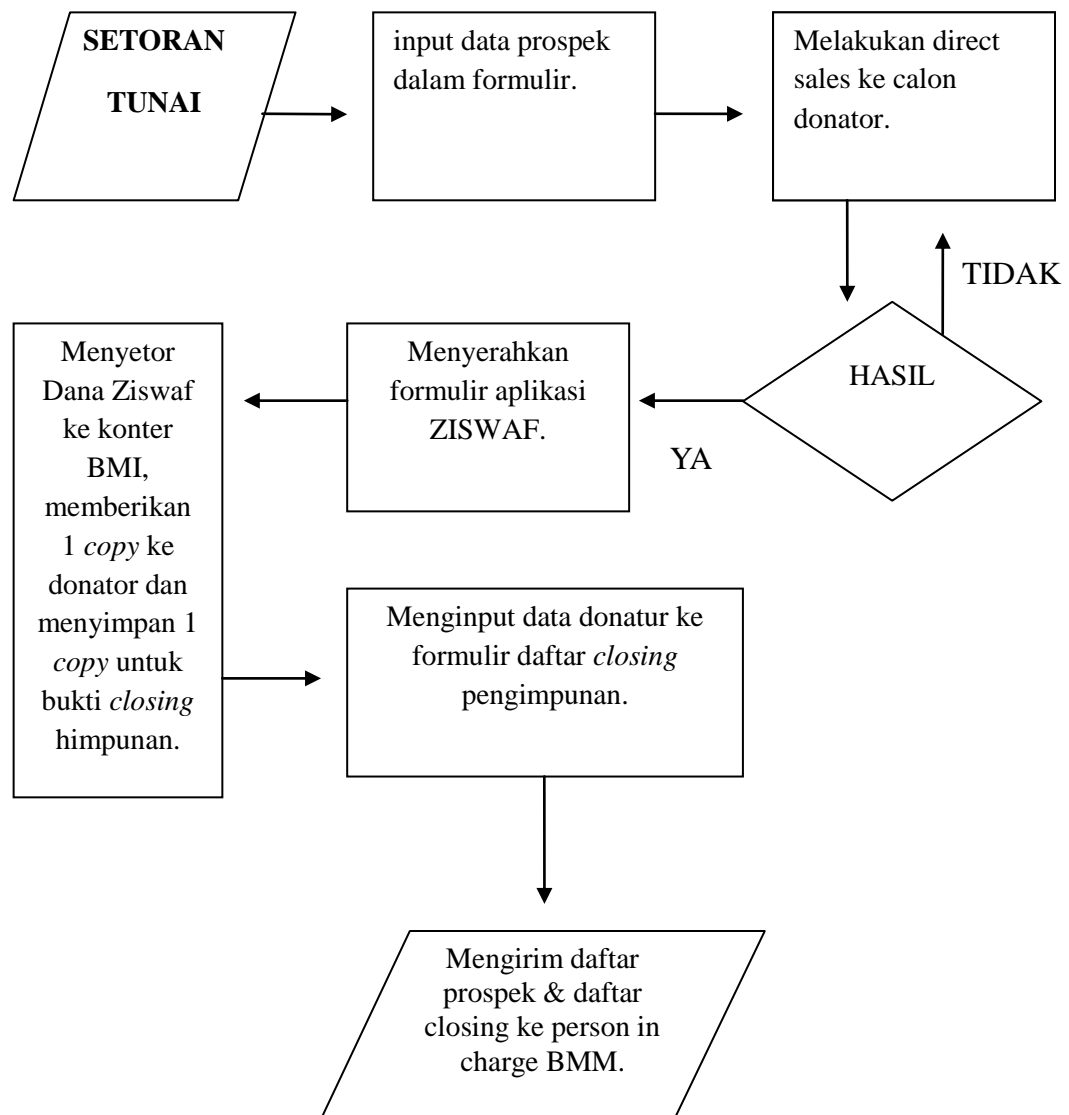
tergantung dari pilihan donatur jika ingin transaksi dengan tunai segera praktikan bantu mengarahkan kolom – kolom mana saja yang di tulis di kuitansi . jika tidak terjadi closing, tetap praktikan catat di formulir *prospect list* (Lampiran 9).

Dalam tahap ini Inilah adalah tantangan sebagaimana saya sebagai praktikan harus mendalami dan mengkaji mengenai produk himpunan tersebut karena semua itu penting akan fatal jika bertemu dengan prospek dan tidak paham dengan produk yang ada di Baitulmaal Muamalat, maka dengan hati – hati mengkaji setiap produk himpunan dan pemberdayaan tersebut, praktikan diminta harus sebaik mungkin dalam menjelaskan kepada prospek oleh karena itu hal ini di fokuskan dengan memilih produk unggulan yang mudah di jelaskan dan tentu saja ada brosur mini dari produk unggulan yaitu Gerakan Cinta Masjid (GCM).

Langkah selanjutnya ialah memastikan dana dari donatur semuanya *balance* dengan yang ditulis di kolom kuitansi beserta tanda tangan donatur ,jika sudah benar praktikan akan segera setorkan ke BMI KCP Juanda Bekasi. Jika ternyata keadaan di BMI KCP Juanda Bekasi sedang sibuk maka praktikan berinisiatif menyimpan terlebih dulu sampai keadaan di Bank terlihat sepi. Ada dua cara dalam menyetorkan dana muzakki yaitu Tunai dan via Anjungan Tunai Mandiri (ATM).

Adapun *direct sales* yang diberikan BMM antara lain:

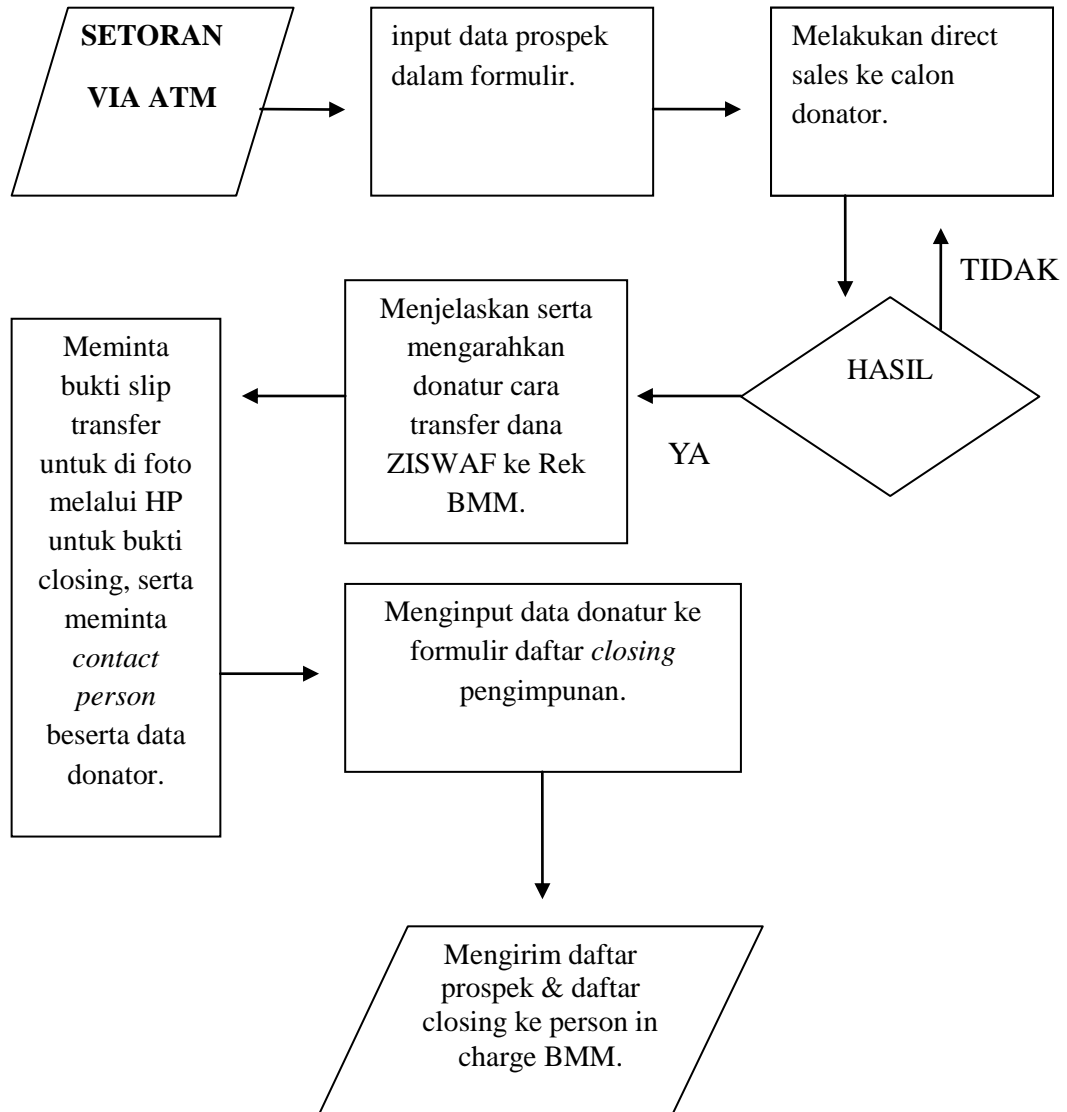
Gambar III.4
Flowchart Setoran Tunai



Sumber: Deskripsi kerja oleh *Person In Charge*¹⁷

¹⁷ Deskripsi kerja oleh *Person In Charge* Oktober tahun 2015

Gambar III.5
Flowchart Transfer Via ATM



Sumber: Deskripsi kerja oleh *Person In Charge*¹⁸

Adapun cara mudah tunaikan Zakat, Infaq, Sedekah, Waqaf (ZISWAF) di Bank Muamalat:

- a. Setor Tunai di Kantor Bank Muamalat terdekat.
- b. *Auto* debet atau pindah buku dari rekening (melalui *Standing Instruction*).

¹⁸ Deskripsi kerja oleh *Person In Charge* Oktober tahun 2015

Standing Instruction adalah sebuah mekanisme pembayaran yang dimana pelanggan dapat memerintahkan Bank untuk menyerahkan sejumlah dan/uang pada waktu yang sudah ditentukan sebelumnya dari akun deposit pelanggan kepada akun penerima.¹⁹

- c. Transfer Via ATM Bank Muamalat (menu ATM) (pilih menu pembayaran lalu diikuti nomor rekening Zakat, Infaq, Wakaf, Dana yatim, dan dana kemanusiaan kemudian diikuti dengan nominal dana transfer dan tekan BENAR/OK)
- d. Transfer Via ATM BCA atau ATM Bersama. Pilih TRANSFER, kode Bank Muamalat 147 diikuti nomor rekening Zakat, Infaq, Dana Yatim, Wakaf, dan Dana Kemanusiaan) lalu diikuti dengan nominal dana transfer kemudian tekan OK.
- e. Layanan jemput Zakat/ZISWAF wilayah JABODETABEK, minimal 1 juta. Telp. 021- 2982 1933/2982 1934.

Dengan adanya cara mudah tunaikan Zakat, Infaq, Sedekah, Wakaf (ZISWAF) praktikan lebih terarah dalam menyarankan kepada nasabah di Bank Muamalat yang baik dan benar.

¹⁹ www.en.m.wikipedia.org (diakses pada tanggal 20 Juli 2015 pukul 23.00 WIB)

Adapun nomor rekening untuk ZISWAF dan Sosial bisa dilihat pada tabel III.3.

Tabel III.3
Nomer Rekening ZISWAF dan Sosial

No.	Program/ Produk Himpunan	Nomer Rekening
1.	Zakat	301.00711.99
2.	Infaq	301.00719.53
3.	Wakaf Tunai	301.00701.95
4.	Kemanusiaan	301.00721.63
5.	Dana Yatim	311.00005.06
6.	Ideas	311.00034.76
7.	GEBU	301.00719.53
8.	Dana Masjid Indonesia	311.00034.76

Sumber : Brosur profil mini BMM tahun 2015²⁰

4. Pengecekan Kuitansi serta Menginput Data prospek perhari

Dalam proses transaksi ke Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi praktikan menyerahkan Aplikasi ZISWAF (Lampiran 11) yang ternyata terdapat 3 rangkap di dalam Aplikasi ZISWAF tersebut, yakni: putih, merah, dan hijau. Dalam hal ini Aplikasi yang berwarna putih untuk arsip Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi ,sedangkan

²⁰ Brosur profil mini BMM tahun 2015

hijau untuk *person in charge*, dan yang merah untuk bukti ke Baitulmaal Muamalat (BMM).

Bukti – bukti tersebut akan di catat ulang ke Bukti pembayaran ZISWAF(Lampiran 10) yang akan di serahkan setiap hari sabtu ke *person In charge* BMM, pengecekan kuitansi ini dilakukan untuk menghindari kesalahan tulis ataupun kesalahan pelaporan perhari. Setelah proses pengecekan selesai praktikan menginput data – data prospek *closing* maupun yang tidak *closing* kedalam formulir *prospect list* (Lampiran 9) perhari.

5. Melaporkan Hasil Himpunan ke *Person In Charge*.

Setelah selesai dalam pemindahan data prospek. Proses terakhir yaitu pelaporan himpunan dengan cara mengirim data prospek perhari beserta total himpunan dana yang disalurkan melalui SMS dengan format yang jelas. Praktikan di amanatkan oleh *person in charge* melakukan laporan himpunan perhari yang harus di laporkan sebelum jam 15.00 WIB, aktivitas laporan himpunan perhari ini dilakukan dengan rutin menggunakan via SMS.

Tabel III.4 berikut ini adalah format untuk pelaporan hasil himpunan perhari

Tabel III.4
Format Pelaporan Himpunan

Format SMS
<ul style="list-style-type: none"> • Hari/Tanggal/Tahun • Total prospek/Jumlah <i>closing</i>/Total himpunan <p>Contoh :</p> <ul style="list-style-type: none"> • senin/22 Juni/2015 • 20/5/Rp.150.000

Sumber : *Person In Charge*, tahun 2015²¹

C. Kendala Yang Dihadapi

Dalam melaksanakan PKL, praktikan menemukan beberapa kendala yang menghambat jalannya proses pekerjaan yang dijalani praktikan. Kendala yang dihadapi praktikan antara lain:

1. Adaptasi dengan lingkungan kerja yang benar-benar baru, sehingga membuat canggung dan belum terbiasa serta belum mengetahui suasana lingkungan kerja yang akan praktikan hadapi pada pertama bekerja.
2. Praktikan hanya memiliki waktu yang singkat dalam melakukan penawaran produk, sehingga membuat praktikan tergesa – gesa dalam melakukan aktivitas *direct sales*.

²¹ *Person In Charge Juni tahun 2015*

3. Kepentingan nasabah BMI Juanda Bekasi yang beragam, sehingga membuat praktikan selalu siap dalam menghadapi dan mengidentifikasi prospek yang datang.
4. Karakteristik prospek yang beragam, sehingga membuat motivasi praktikan menurun.

D. Cara Mengatasi Kendala

Dalam beberapa kendala yang dihadapi selama PKL, maka kendala-kendala tersebut dapat diatasi dengan beberapa cara sesuai dengan pemahaman praktikan:

1. Praktikan berusaha sebaik mungkin untuk beradaptasi dengan lingkungan sekitar dan bersosialisasi dengan semua karyawan.

Praktikan mencoba beradaptasi dengan lingkungan tempat bekerja secara cepat dengan cara melihat kondisi lingkungan kerja dan melihat tata cara kerja para karyawan BMI KCP Juanda Bekasi, adapun cara cepat yang praktikan gunakan dalam beradaptasi yaitu dengan cara tepat waktu dalam masuk kerja. Selain berinteraksi secara formal dengan pegawai Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi. Praktikan menggunakan cara Informal untuk mendekati pegawai Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi. Hal ini dimaksudkan untuk menjaga hubungan baik antara BMI KCP Juanda Bekasi dengan BMM, khususnya hubungan baik antara praktikan dengan semua karyawan, selanjutnya praktikan mulai berbaur dengan karyawan yang ada

meminta tolong bimbingan saat melaksanakan PKL. Praktikan harus minimal membantu dalam kegiatan operasional di BMI KCP Juanda Bekasi.

2. Membuat kendala kepentingan nasabah BMI Juanda Bekasi yang beragam menjadi peluang.

Hal unik ini praktikan gunakan untuk indentifikasi beberapa nasabah yang ternyata terdapat nasabah dengan transaksi yang cukup besar nominalnya, nasabah tersebut ditandai dengan cara mencatat nama dan nomor telepon nasabah yang nantinya dijadikan sebagai prospek potensial.

3. Berlatih *direct sales* dan mengenali prospek dengan sikap berjalan dan nada bicara.

Praktikan berusaha untuk melancarkan aktivitas *direct sales* salah satunya dengan latihan dihadapan satpam BMI KCP Juanda Bekasi, beliau bernama Bpk Abror yang berkenan membantu praktikan dalam hal penyampaian kata – kata , hal ini praktikan lakukan ketika pada saat jam istirahat. Kemudian praktikan selalu mengafal bagaimana prospek yang potensial dan yang kemungkinan tidak dengan cara mengenali cara berjalan dan nada bicaranya, ilmu ini praktikan dapatkan ketika pada saat *training* SFE Ramadhan.

4. Dalam memprospek nasabah, dibutuhkan kesabaran dan ketekunan.

Kunci kesuksesan *closing* yaitu dengan cara berbicara dengan nada yang sopan dan kesabaran dalam memperkenalkan produk, dengan kesopanan dan kesabaran menghasilkan *feed back* yang baik.

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Selama menjalankan PKL di Lembaga Pengelola Zakat Baitulmaal Muamalat (BMM), maka praktikan dapat menarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktikan mendapat pengetahuan tentang bagaimana pekerjaan yang dilakukan di Baitulmaal Muamalat khususnya di Departemen Penghimpunan.
2. Praktikan dapat mengetahui strategi pemasaran yang dilakukan BMM dalam Penghimpunan Zakat dan Program serta Produk di Bank Muamalat KCP Juanda Bekasi dan tentunya dalam memasarkan produknya terhadap masyarakat.
3. Praktikan mendapat pengetahuan mengenai proses transaksi dan penyaluran zakat dan segala macam penghimpunan. Praktikan dapat mengetahui tahap/alur *direct sales* yang harus dilakukan ketika memasarkan produk Gerakan Cinta Masjid.
4. Praktikan juga telah menjalin hubungan baik dengan Baitulmaal Muamalat terutama dengan atasan dan karyawan di departemen penghimpunan.

B. Saran-saran

Selama praktikan melaksanakan PKL di Lembaga Pengelola Zakat Baitulmaal Muamalat praktikan melihat beberapa kekurangan dari perusahaan maupun universitas diantaranya sebagai berikut:

1. Bagi Baitulmaal Muamalat

- a. Diadakan lebih banyak kegiatan atau program kerja yang dapat mempererat tali persaudaraan di antara setiap karyawannya serta. Sehingga terjalin rasa kekeluargaan dan komunikasi yang baik di antara karyawan BMM. Serta meningkatkan pengawasan terhadap karyawan agar tercipta kinerja yang lebih baik dari setiap karyawan.
- b. BMM seharusnya membuat formulir yang simple, tujuan utamanya agar langsung mendapatkan ruang gerak dalam memprospek nasabah. atau bisa dengan menggunakan basis nomor rekening/ kartu tanda amil BMM , hal ini memudahkan para amil BMM dalam pelaporan, yang langsung otomatis masuk kedalam *database* kantor pusat BMM. Sehingga tidak ada kesalahan ataupun manipulasi data prospek.
- c. Nasabah yang praktikan catat ke dalam kolom prospek seharusnya di data untuk tahun selanjutnya, yakni khusus SFE Ramadhan selanjutnya hal ini memudahkan mengidentifikasi prospek potensial di hari – hari tertentu.
- d. Seharusnya pihak BMM satu bulan sebelum hari pelaksanaan kerja terlebih dahulu menyesuaikan tempat untuk calon SFE yang akan di

tempatkan, sehingga hal ini lebih mudah memahami pekerjaan yang dilakukan langsung ditempat.

2. Bagi Fakultas Ekonomi UNJ

- a. Fakultas ekonomi Universitas Negeri Jakarta seharusnya menjalin kerjasama dengan pihak BMM. Hal tersebut agar memudahkan mahasiswa di angkatan selanjutnya pada saat mencari perusahaan tempat pelaksanaan PKL.

3. Bagi Mahasiswa

Bagi mahasiswa yang ingin mengikuti program praktik kerja lapangan haruslah mempersiapkan diri dengan sebaik-baiknya mungkin dengan bekal ilmu pengetahuan yang didapat dibangku perkuliahan

Sebaiknya dosen pembimbing dapat melihat mahasiswa yang dibimbing tersebut selama dalam PKL. Dan mahasiswa perlu mendata apa saja yang diperlukan dalam penyusunan laporan PKL dan membuat catatan harian mengenai kegiatan dan hal-hal penting yang terjadi selama PKL guna melengkapi Laporan PKL.

DAFTAR PUSTAKA

Baitulmaal Muamalat *Annual Report* Tahun 2003, 2004, 2005.

Profil Mini Baitulmaal Muamalat tahun 2014.

Este, Pamusuk (2005). *Buku Pintar Penyusunan Naskah*. Jakarta.

Hajat, Nurahma, dkk.(2014). *Pedoman Praktik Kerja Lapangan*. Jakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

M. Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), 2[1].

Umrotul Hasanah, *Manajemen Zakat Modern*, (Malang: UIN Maliki Pres, 2010), 34[2]

Hadi, Sutrisno. 1979. *Bimbingan Menulis Skripsi-Thesis, Jilid I, II*. Yogyakarta: Yayasan Penerbitan Fakultas Psikologi Universitas Gadjah Mada